هنر همیشه بر حق بودن



۳۸ راه برای پیروزی
در هنگامی که شکست خورده‌اید

آرتور شوپنهاور

ترجمهٔ عرفان ثابتی



تقدیم به شایان و مهران درخشان

ع. ث.

Schopenhauer, Arthur **شوپنهاور، آرتور**

هنر همیشه بر حق بودن، ۳۸ [سی و هشت] راه برای پیروزی در هنگامی که شکست خورده‌اید / آرتور شوپنهاور؛ با مقدمه سی. گریلینگ؛ ترجمهٔ عرفان ثابتی. ــ تهران: ققنوس، ۱۳۸۵.

ISBN 978-964-311-635-4 ۱۳۶ ص.

فهرستنویسی بر اساس اطلاعات فیپا.

عنوان به انگلیسی: *The Art of Always Being Right: thirty eight ways towin when you are defeated ..., 2004.*

۱. دیالکتیک. ۲. منطق. الف. ثابتی، عرفان، ۱۳۵۵ ــ ، مترجم. ب. عنوان. ج. عنوان: ۳۸ [سی و هشت] راه برای پیروزی در هنگامی که شکست خورده‌اید.

۱۴۶/۳۲ B ۸۰۹/۷/ش۹ه۹

کتابخانه ملی ایران ۳۴۳۲۸-۸۴م

هنر همیشه برحق بودن

۳۸ راه برای پیروزی
در هنگامی که شکست خورده‌اید

آرتور شوپنهاور

با مقدمهٔ اِی. سی. گرِیلینگ

ترجمهٔ عرفان ثابتی



این کتاب ترجمه‌ای است از:

The Art of Always Being Right

By Arthur Schopenhauer

Gibson Square



انتشارات ققنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای ژاندارمری

شمارهٔ ۱۰۷، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

* * *

آرتور شوپنهاور

هنر همیشه برحق بودن

۳۸ راه برای پیروزی در هنگامی که شکست خورده‌اید

ترجمهٔ عرفان ثابتی

چاپ پنجم

۲۲۰۰ نسخه

۱۳۸۹

چاپ شمشاد

شابک: ۴ ـ ۶۳۵ ـ ۳۱۱ ـ ۹۶۴ ـ ۹۷۸

ISBN: 978 - 964 - 311 - 635 - 4

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

۲۲۰۰ تومان

فهرست

مقدمه

ای. سی گریلینگ

آیا مقصود شوپنهاور از نگارش جستار «هنر همیشه برحق بودن» تمرینی در باب تعریض[1] بود؟ این جستار توصیه‌های عملی نیشداری در بارهٔ چگونگی غلبه بر خصم در مجادله بیان می‌کند، توصیه‌هایی که بی‌هیچ عذر و بهانه‌ای ماکیاولّیایی هستند. به قول شوپنهاور، جدل مناقشه‌آمیز عبارت است از «هنر مباحثه به گونه‌ای که شخص، فارغ از درستی یا نادرستی موضعش، از آن عقب‌نشینی نکند.» شوپنهاور در این رساله عمداً ــ و اگرنه به قصد تعریض، ولی به صورتی تحریک‌آمیز ــ از سوفسطاییان یونان باستان تقلید می‌کند. همان‌طور که می‌دانیم، سقراط و افلاطون نسبت به سوفسطاییان دیدگاهی منفی داشتند و آن‌ها را افرادی می‌دانستند که در قبال دریافت

1. irony

اجـرت، و بـی‌توجه بـه حـقیقت و عـدالت، بـه دیگـران می‌آموختند چگـونه هـر نـاراسـتی را راسـت و هـر راسـتی را ناراست جلوه دهند.

بنابراین، سقراط و افلاطون از سفسطه[1] به این معنا نفرت داشتند. آن‌ها خواهان دستیابی به خیر و حقیقت بودند، و دو امر را از یکدیگر تمیز می‌دادند: دیالکتیک،[2] که به نظر ایشان عبارت بـود از تـحقیق صـادقانه بـه‌وسیلهٔ سؤال و جـواب و مباحثه، و استفادهٔ سوفسطاییان از فنون خطابی و جاذبه‌های عاطفی صرفاً به منظور ترغیب و اقناع مخاطب. خطابه، چون یگانه هدفش ترغیب و اقناع بود، به درد تـجزیه و تـحلیل و بررسی انتقادی ایده‌ها نمی‌خورد. سوفسطاییان می‌توانستند از راه تعلیم مهارت‌های خود پول درآورند، زیرا این مهارت‌ها در یونان باستان خریداران فراوانی داشت، جایی که خوشبختی و

---

1. sophistry

۲. dialectic: واژهٔ دیـالکتیک از مـهم‌ترین واژگـان فـلسفی اسـت کـه در تـمام دوره‌های تاریخ فلسفه و نزد هـمهٔ فـیلسوفان مـعنای واحـدی نـداشـته اسـت. دیالکتیک نزد افلاطون سیر و سلوک عقلانی نفس در طریق کسب معرفت بود. در ارسطو، دیالکتیک به صورت چیزی درآمد که آن را «جدل» مـی‌خوانـیم. در بخش عظیمی از قرون وسطی این واژه تقریباً مترادف منطق بـود. در تـرجـمه کوشیده‌ایم آن‌جا که مراد از دیالکتیک جدل بوده معادل «جدل» را به‌کار بریم و در موارد دیگر و نیز آن‌جا که خود لفظ «دیالکتیک» مورد نـظر بـوده از مـعادل «دیالکتیک» بهره جوییم. ـ م.

بهروزی افراد منوط به فصاحت کلام و توفیق در مجادله بود. به نظر سقراط و افلاطون، همین ماهیت عمیقاً غیراخلاقی این کار و انگیزه‌هایش بود که آن را درخور تحقیر می‌کرد؛ و همین قضاوت منفی آن‌ها بود که بر دیدگاه کل تاریخ آتی در بارهٔ سوفسطاییان سایه افکند، کسانی که هنرهای خطابی و اقناعی ایشان تا امروز بدنام مانده است ــ واژهٔ «سفسطه»، که در توصیف هنرهای آن‌ها به‌کار می‌رود، واژه‌ای تحقیرآمیز است.

با این حال، این دقیقاً همان چیزی است که شوپنهاور در «هنر همیشه برحق بودن» مایل به تعلیم آن است. او می‌گوید در مجادله باید از حقیقت عینی چشمپوشی کنیم یا، به بیان دقیق‌تر، باید آن را «پیشامدی تصادفی بدانیم، و فقط در فکر دفاع از موضع خود و رد موضع خصم باشیم.» شوپنهاور در مقام فیلسوف، در مقام متفکر مسئول، و کسی که همدلی و شفقت را مبانی اخلاق می‌داند، آیا می‌تواند این حرف را جدی و صادقانه بر زبان راند؟ وقتی از «ترفندها»یی برای رد نظر خصم فارغ از درستی یا نادرستی آن سخن می‌گوید، آیا صرفاً دارد ما را از ترفندهای احتمالی مخالفانِ بی‌وجدانمان برحذر می‌دارد؟

پاسخ این سؤال تا حدی که دلمان می‌خواهد روشن و مشخص نیست، حداقل تا جایی که به زمان نگارش این جستار

به قلم شوپنهاور ربط دارد. نخستین مترجم انگلیسی این رساله، بِیلی ساندرز[1] به سادگی تصور می‌کرد که حداقل بخش «سوفسطاییِ» «هنر همیشه برحق بودن» به قصد تعریض به رشتهٔ تحریر درآمده است. ولی شوپنهاور آدم پیچیده‌ای بود، و بدبینی عمیقاً مأیوسانهٔ حاکم بر تفکرش، همراه با بی‌اعتنایی و انزوایی که در بیش‌تر عمر دچار آن بود ـ محرومیتی آزارنده از عزت و احترامِ مقام و منصبی دانشگاهی، که او را به دشمن «پروفسورها» تبدیل کرد، کسی که همواره آماده بود به خاطر کوته‌فکری و بی‌خِرَدی ناشی ازکبر و غرور استادان دانشگاه به آن‌ها حمله کند ـ رد احتمال نیمه‌جدی و شاید کاملاً جدی بودنِ حرف‌هایش را دشوار می‌کند. شاید با این کار می‌خواست اسلحه‌ای در اختیار دیگران قرار دهد که به کمک آن بتوانند با استادان دانشگاه مقابله و بر آن‌ها غلبه کنند.

بر همین اساس، شوپنهاور می‌گوید: «ممکن است به طور عینی حق با کسی باشد، ولی با وجود این، از دید ناظران، و گاهی از نظر خودش، شکست بخورد.» بنابراین، خوب است که بدانیم چگونه در مواردی که حق با ماست، گرچه به نظر

---

1. Bailey Saunders

می‌رسد بدترین استدلال را داریم، بر خصم غلبه کنیم. ولی این امر مستلزم آن است که در عین حال بتوانیم حتی وقتی حق با ما نیست، بر خصم چیره شویم.

چگونه ممکن است که آدم‌ها به هنگام بحث فقط در پی پیروزی باشند و به حقیقت اعتنا نکنند؟ شوپنهاور می‌گوید «به سادگی»؛ این «دنائتِ فطریِ طبیعت بشری است.» این امر نتیجهٔ «نخوت ذاتی» و این واقعیت است که مردم پیش از سخن گفتن فکر نمی‌کنند، بلکه پُرحرف و فریبکارند ــ آن‌ها به سرعت موضعی اختیار می‌کنند، و از آن پس، فارغ از درستی یا نادرستی آن موضع، صرفاً به خاطر غرور و خودرأیی به آن می‌چسبند. نخوت همیشه بر حقیقت غلبه می‌کند.

با این حال ــ شوپنهاور این‌گونه ادامه می‌دهد ــ «این فریبکاری، این پافشاری بر سخنی که حتی به نظر خودمان هم نادرست است، گویای نکته‌ای است» ــ این بار شوپنهاور کاملاً جدی است. به عقیدهٔ او، ما اغلب در ابتدا باور داریم که حق با ماست، ولی سپس به وسیلهٔ استدلال خصم در باور خود متزلزل می‌شویم، و فقط در موعد مقرر درمی‌یابیم که از همهٔ این حرف‌ها گذشته، حق با ما بوده است. بنابراین، خوب است که از حرف خود کوتاه نیاییم. به عقیدهٔ شوپنهاور، بر این

اساس، «سستی عقل و سرسختی ارادهٔ ما به‌طور متقابل از یکدیگر حمایت می‌کنند.»

تلقی شوپنهاور این بود که، حداقل در دوران مدرن، چیزی قابل مقایسه با جستارش در باب شیوه‌های سوفسطایی‌مآبانهٔ پیروزی در بحث وجود ندارد. ولی این جستار را منتشر نکرد. در عوض، بعدها، بخش مقدماتی آن را، با تجدیدنظری چشمگیر، در جلد دوم تفننات و متممات[1] منتشر کرد. شوپنهاور تفننات و متممات را با جمله‌ای از یوونال[2] شروع می‌کند ـ vitam impendere vero، «زندگی را وقف حقیقت کن» ـ و، بنابراین، به گونه‌ای درخور این سرنوشته، آگاهانه هر گونه قصد و نیت ماکیاولّی‌مآبانه را انکار می‌کند. در این‌جا در بارهٔ این جستار می‌گوید: «بنابراین، حدود چهل فقره از این ترفندها[ی پیروزی در بحث][3] را طراحی و تألیف کرده بودم. ولی حالا مایل به افشای همهٔ این مخفیگاه‌های کوته‌بینی و ناتوانی نیستم، کوته‌بینی و ناتوانی‌ای که با لجاجت، نخوت و فریبکاری پیوند تنگاتنگی دارد.» در این‌جا او به جای بیان

---

۱. *Parerga and Paralipomena*. این ترجمه از عنوان کتاب شوپنهاور از آنِ مترجم گرامی عزت‌الله فولادوند است. ــ م.

۲. Juvenal: طنزپرداز رومی دوران باستان. ــ م.

۳. عبارت داخل قلاب افزودهٔ نویسنده است. ــ م.

رهنمودهایی در بارهٔ چگونگی پیروزی در بحث، ما را به «پرهیز از بحث با عوام‌الناس»[1] امر می‌کند. جر و بحث با عوام‌الناس فقط انسان را به بی‌انصافی،[2] سفسطه[3] و فریبکاری[4] وامی‌دارد (هر سهٔ این کلمات از آنِ شوپنهاور است) و نتیجه «همیشه نفرت‌انگیز» است.

این امر قطعاً نشان می‌دهد که وقتی شوپنهاور به «هنر همیشه برحق بودن» رجوع می‌کرد آن را سندی طنزآلود و طعنه‌آمیز می‌شمرد، هشداری به وسیلهٔ ارائهٔ مثال، نه سرمشقی اخلاقی. بی‌پردگی محض و نمایان برخی از ترفندهایی که توصیف می‌کند حاکی از آن است که هنگام نگارش این جستار اغلب در پی طعنه و ریشخند بوده است. ولی از آن‌جا که این رساله سندی خشم‌آلود نیز هست، و دنائت و خودخواهی طبیعت بشری را پایه و اساس خود قرار می‌دهد، و صریحاً برای فریفتن آن فنونی ارائه می‌کند، نگارش آن ممکن نبوده کاملاً طنزآمیز و طعنه‌آلود باشد.

اما شوپنهاور نسخهٔ اصلی و دست‌نخوردهٔ این رساله را منتشر نکرد، و زمانی هم که این رساله پس از مرگ او به طور

---

1. *Parerga and Paralipomena*, vol. II, p. 31.

2. unfairness
3. sophism
4. chicancry

کامل منتشر شد، مُستظهر به اظهارنظرهایش در تفننات و متممات بود. بنابراین، هیچ کس شوپنهاور را یک ماکیاولّیایی اصیل و مُبدعِ هنرهای اهریمنیِ استدلال فریبکارانه نمی‌شمارد؛ بلکه این رسالهٔ کوچک، عجیب، جالب و جذاب را یکی از نمودهای خودسرانهٔ نبوغ او، و به طرزی عجیب ـ به ویژه در مقام تعریض ـ موافق با دیگر دیدگاه‌های فلسفی‌اش تلقی می‌کنند.

هنر همیشه برحق بودن

هنر مجادله عبارت است از هنر مباحثه به گونه‌ای که شخص، فارغ از درستی یا نادرستی موضعش، از آن عقب‌نشینی نکند.[1] ممکن است به طور عینی حق با کسی باشد، ولی با وجود این، از دید ناظران، و گاهی از نظر خودش، شکست بخورد.

---

۱. در واقع، ارسطو دو چیز را از یکدیگر تمیز می‌دهد: (۱) منطق به عنوان نظریه یا روشِ رسیدن به نتایج صادق و (۲) جدل به مثابهٔ روشِ رسیدن به نتایجی که مقبول می‌افتند ــ نتایجی که فی‌نفسه صادق یا کاذب به شمار نمی‌روند. آیا این همان هنر حق به جانب بودن، خواه با دلیل، خواه بی‌دلیل، یا، به عبارت دیگر، هنر دستیابی به ظاهر حقیقت، فارغ از گوهرش، نیست؟

ارسطو همهٔ نتایج را به همین روش به نتایج منطقی و جدلی، و آن‌گاه مِرائی (eristical) تقسیم می‌کند. (۳) مِراء (eristic) روشی است که در آن صورتِ نتیجه درست است، ولی مقدمات (موادی که نتیجه از آن‌ها استنتاج می‌شود) صادق نیستند و فقط صادق به نظر می‌رسند. و بالاخره (۴) سفسطه روشی است که در آن صورتِ نتیجه نادرست است، گرچه درست به نظر می‌رسد.

این سه روش آخر به معنای واقعی کلمه به هنر جدل مناقشه‌آمیز تعلق دارند، چون حقیقت عینی را در نظر نمی‌گیرند و فقط به ظاهرش توجه می‌کنند و به هیچ وجه به خودِ حقیقت نمی‌پردازند، یعنی فقط در پی کسب پیروزی هستند.

برای مثال، ممکن است من در دفاع از ادعا[1]ی خود برهانی[2] اقامه کنم، و خصمم آن برهان را رد کند، و، بنابراین، به نظر برسد که ادعای مرا رد کرده است. با این همه، ممکن است براهین دیگری هم وجود داشته باشد [که من از آن‌ها غافل بوده‌ام]. مسلماً در این صورت، من و خصمم جای خود را با یکدیگر عوض می‌کنیم. او پیروز می‌شود، گرچه، در واقع، موضع نادرستی دارد.

اگر خواننده بپرسد چنین چیزی چگونه امکان‌پذیر است، در جواب خواهم گفت که این صرفاً ناشی از دنائت فطری طبیعت بشری است.

اگر طبیعت بشری پست نبود بلکه کاملاً شریف بود، می‌بایست در هر مباحثه‌ای فقط در پی کشف حقیقت می‌بودیم. نمی‌بایست کم‌ترین اهمیتی می‌دادیم به این که حق با ماست یا خصممان. می‌بایست این مسئله را بی‌اهمیت، یا، به هر حال، حائز اهمیتی ثانویه تلقی می‌کردیم.

ولی، در شرایط فعلی، دلمشغولی اصلی همین است. نخوت ذاتی ما، که نسبت به قوای فکریمان حساسیت خاصی دارد، قبول نخواهد کرد که موضع اولیهٔ ما نادرست و موضع اولیهٔ خصممان درست بوده است.

---

1. assertion　　2. proof

تنها راه‌حل این معضل آن است که همیشه به خود زحمت دهیم تا حکم درستی صادر کنیم.

به این منظور، انسان باید پیش از سخن گفتن بیندیشد. ولی، در مورد اکثر مردم، نخوت ذاتی با پُرحرفی و فریبکاریِ ذاتی توأم است. انسان‌ها پیش از این که بیندیشند سخن می‌گویند؛ و حتی اگر پس از آن بفهمند که سخن نادرستی بر زبان رانده‌اند، بازهم می‌خواهند این امر را وارونه جلوه دهند. علاقه به حقیقت، که ممکن است تصور شود تنها انگیزهٔ آن‌ها از بیان سخنی بوده که مدعی درستی‌اش هستند، جای خود را به منافع و مصالح نخوت می‌دهد.

بنابراین، به خاطر همین نخوت، آنچه درست است باید نادرست، و آنچه نادرست است باید درست به نظر برسد.



با این حال، این فریبکاری، این پافشاری بر سخنی که حتی به نظر خودمان هم نادرست است، گویای نکته‌ای است.

ما اغلب در ابتدا به درستی حرف خود قویاً اعتقاد داریم، ولی بعداً به نظر می‌رسد که استدلال خصممان حرف ما را رد می‌کند. اگر بی‌درنگ از موضع خود دست برداریم، ممکن است بعداً بفهمیم که از همهٔ این حرف‌ها گذشته، حق با ما بوده است. برهانی که اقامه کردیم نادرست بود، ولی با این

حال برهان درست دیگری وجود داشت [که از آن غافل ماندیم]. استدلالی[1] که می‌توانست مایهٔ نجات ما باشد در آن لحظه به فکر ما خطور نکرد.

بنابراین، حمله به استدلال مخالف را به صورت قاعده‌ای درمی‌آوریم ـ حتی اگر آن استدلال برحسب ظاهر درست و قانع‌کننده باشد ـ به این امید که درستی‌اش صرفاً سطحی و ظاهری است و، در جریان بحث، استدلال دیگری به فکر ما خطور خواهد کرد که به وسیلهٔ آن یا استدلال مخالف را برهم می‌زنیم یا موفق به تأیید صدق سخن خود می‌شویم.

به این ترتیب تقریباً مجبوریم که فریبکار شویم. به هر حال، وسوسهٔ فریبکاری بسیار شدید است. سستی عقل و سرسختی ارادهٔ ما به‌طور متقابل از یکدیگر حمایت می‌کنند.

به طور کلی هر طرف بحث نه برای حقیقت، بلکه برای [اثبات درستی] سخن خود می‌جنگد، به‌گونه‌ای که انگار پای مرگ و زندگی در میان است. او فارغ از درستی یا نادرستی [سخن خود] شروع به مجادله می‌کند.

در واقع، همان‌طور که دیده‌ایم، نمی‌تواند به راحتی غیر از این عمل کند. بنابراین، قاعدتاً، هر انسانی بر اعتقاد به سخنی

1. argument

که بر زبان رانده پافشاری خواهد کرد، حتی اگر در آن هنگام سخنش را نادرست یا قابل تردید بداند.[۱]

هر کسی تا حدی از حیله‌گری و شرارت نصیب دارد ـ تجربهٔ روزمره حاکی از این امر است. هر کسی جدل[۲] طبیعی خود را دارد، درست همان‌طور که منطق طبیعی خاص خود را داراست، ولی جدل او به هیچ وجه به اندازهٔ منطقش راهنمایی مطمئن نیست.

هیچ کس به آسانی نمی‌تواند خلاف قوانین منطق بیندیشد یا استنتاج کند. احکام[۳] کاذب فراوانند ـ نتایج[۴] کاذب بسیار نادرند.

---

۱. ماکیاولی شهریارش را نصیحت می‌کند که همواره ضعف همسایه‌اش را غنیمت شمارد و به او حمله کند؛ در غیر این‌صورت، ممکن است همسایه‌اش همین کار را بکند. اگر شرافت و درستی بر جهان حاکم بود، مسئله فرق می‌کرد. ولی نباید چشم‌انتظار چنین صفاتی باشیم. آدمی نباید این صفات را پیشهٔ خود سازد، زیرا عاقبت بدی در انتظارش خواهد بود. در بحث نیز دقیقاً همین‌طور است. اگر به محض این‌که به نظر برسد حق با خصم است حرفش را بپذیرم، احتمال بسیار نادری وجود دارد که وقتی وضعیت معکوس شود، او نیز همین کار را بکند. چون او نادرست عمل می‌کند، من هم مجبورم که نادرست عمل کنم. گفتن این حرف راحت است که ما باید تسلیم حقیقت شویم، ولی نمی‌توانیم مسلم بگیریم که خصم ما نیز همین کار را خواهد کرد، و، بنابراین، ما هم نمی‌توانیم چنین کنیم. در واقع، اگر قرار باشد به محض این‌که به نظر برسد حق با اوست از موضعی دست بردارم که قبلاً آن همه در باره‌اش فکر کرده‌ام، به آسانی ممکن است به وسیلهٔ برداشتی زودگذر گمراه شوم و حقیقت را رها کنم تا خطا را بپذیرم.

2. dialectic 3. judgements 4. conclusions

امکان ندارد آدمی به راحتی دچار کمبود منطق طبیعی باشد، ولی به راحتیِ بسیار ممکن است دچار کمبود جدل طبیعی باشد، که استعدادی است که به طور نامساوی میان انسان‌ها تقسیم شده است. از این لحاظ، جدل طبیعی شبیه قوهٔ تشخیص[1] است که هر کسی به قدر خود از آن نصیب دارد. عقل، به معنای دقیق کلمه، نیز همین‌طور است. اغلب اتفاق می‌افتد که در موضوعی که حق واقعاً با کسی است، خود او با استدلال‌های کاملاً سطحی شکست می‌خورد یا سخنش رد می‌شود. اگر از میدان بحثی پیروز بیرون بیاید، اغلب این پیروزی را بیش از آن‌که مدیون درستی تشخیص خود در طرح قضیه باشد، مرهون زیرکی و خطابه‌ای است که در دفاع از آن به کار بسته است.

مثل تمام دیگر موارد، بهترین استعدادها مادرزادی‌اند. با این حال، هر آدمی می‌تواند با تمرین و ممارست و همچنین رعایت شگردهایی برای غلبه بر خصم، یا برای نیل به هدفی مشابه، در این هنر استاد شود.

بنابراین، حتی اگر منطق هیچ کاربرد عملی چندان واقعی‌ای نداشته باشد، جدل قطعاً چنین نیست.

---

1. faculty of Judgement

همیشه باید موضوع یک شاخهٔ معرفت را از موضوعات دیگر شاخه‌ها کاملاً متمایز نگه داریم. برای این‌که تصور واضحی از حوزهٔ عمل جدل داشته باشیم، باید به حقیقت عینی، که موضوع منطق است، کاملاً بی‌اعتنا باشیم. ما باید جدل را صرفاً هنر پیروزی در بحث بدانیم (که اگر واقعاً حق با ما باشد، بسیار آسان‌تر است).

مطالعهٔ جدل فی نفسه فقط نشان می‌دهد که انسان چگونه می‌تواند از خودش در برابر انواع حملات، به ویژه حملات فریبکارانه، دفاع کند. به همین ترتیب، نشان می‌دهد که آدمی چگونه می‌تواند به حرف شخص دیگری حمله کند بی‌آن‌که حرف خودش را رد کند، یا به طور کلی بی‌آن‌که شکست بخورد. کشف حقیقت عینی باید از هنر جلب نظر مساعد نسبت به گزاره‌ها جدا باشد. حقیقت عینی موضوع کاملاً متفاوتی است که به تشخیص درست، تأمل و تجربه ربط دارد، و هیچ هنر خاصی را نمی‌طلبد.

پس، هدف جدل همین است. آن را به صورت منطقِ ظاهر[1] تعریف کرده‌اند، ولی این تعریف غلط است؛ چون در این صورت، فقط می‌توان آن را برای رد گزاره‌های کاذب به کار برد.

---

1. logic of appearance

حتی وقتی حق با کسی است، باز هم برای دفاع و حمایت از آن به جدل نیاز دارد؛ او باید ترفندهای فریبکارانه را بشناسد تا بتواند با آن‌ها مقابله کند. در واقع، او هم باید اغلب این ترفندها را به‌کار برد تا دشمن را با سلاح خودش از پا درآورد.

از این رو، در بحث جدلی باید حقیقت عینی را پیشامدی تصادفی بدانیم، و فقط در فکر دفاع از موضع خود و رد موضع خصم باشیم. حقیقت در ژرفا نهفته است. در ابتدای هر بحثی هر یک از طرفین، علی‌القاعده، عقیده دارد که حق با اوست؛ در جریان بحث، هر دو مردّد می‌شوند، و حقیقت تا پایان بحث مشخص یا مسجّل نمی‌شود.

بنابراین، جدل چندان ربطی به حقیقت ندارد، درست همان‌طور که وقتی منازعه‌ای به دوئل می‌انجامد، استاد شمشیربازی چندان کاری ندارد که حق با کیست. دوئل چیزی نیست جز حمله و دفاع. هنر شمشیربازی فکری نیز همین است: و فقط با چنین طرز تلقی‌ای است که می‌توانیم پیِ آن را در شاخه‌ای از معرفت بریزیم.[1]

---

۱. اگر صرفاً در پی حقیقت عینی باشیم، به سطح منطق محض فرود می‌آییم؛ اگر فقط دلبستهٔ قضایای کاذب باشیم، کاری صرفاً سوفسطایی‌مآبانه کرده‌ایم؛ در هر دو حالت، باید مسلم گرفت که می‌دانسته‌ایم چه چیزی صادق و چه چیزی کاذب است، در حالی که به ندرت پیشاپیش تصور روشنی از ←

جدل به این معنی، تنها هدفش عبارت است از تقلیل به نظامی قانونمند، و گردآوری و نمایش هنرهایی که اکثر انسان‌ها وقتی، در جریان بحث، درمی‌یابند که حق با آنان نیست، و با این حال می‌کوشند تا پیروز شوند، آن‌ها را به کار می‌گیرند.

به یک معنا می‌توان گفت که دلمشغولی اصلی علم جدل عبارت است از فهرست کردن و تحلیل ترفندهای فریبکارانه، تا در بحثی واقعی بی‌درنگ شناسایی و نقش بر آب شوند.

تا جایی که تحقیقات گستردهٔ من نشان می‌دهد، تاکنون کاری در این زمینه انجام نشده است.[1] بدین قرار، این حیطه به زمینی بایر می‌ماند. برای نیل به هدف خویش، باید از تجربهٔ خود کمک بگیریم: باید ببینیم در بحث‌هایی که اغلب در

حقیقت داریم. برداشت درست از جدل همان است که ما صورت‌بندی کرده‌ایم: جدل عبارت است از هنر شمشیربازی فکری که به منظور پیروزی در بحث به کار می‌رود؛ و، گرچه نام مِراء مناسب‌تر است، صحیح‌تر این است که آن را جدل مناقشه‌آمیز بخوانیم.

۱. اغلب دو نفر درگیر بحث پرحرارتی می‌شوند، و سپس در حالی به خانه‌های خود بازمی‌گردند که عقیدهٔ طرف مقابل را پذیرفته‌اند. گفتنِ این حرف آسان است که در هر بحثی فقط باید در پی ترویج حقیقت باشیم؛ ولی پیش از بحث کسی از حقیقت آگاه نیست، و آدمی به وسیلهٔ استدلال‌های خودش و خصمش گمراه می‌شود.

جریان معاشرت ما با دیگران در می‌گیرد، هر یک از طرفین چگونه این ترفندها را به‌کار می‌گیرند.

با پی بردن به عناصر مشترک شگردهایی که به شکل‌های گوناگون تکرار می‌شوند، قادر به ارائه ترفندهای معینی خواهیم بود که ممکن است استفاده از آن‌ها هم به سود ما باشد هم به سود دیگر افراد مأیوس و درمانده.

آنچه در پی می‌آید نخستین تلاش در این زمینه است.

۱



گسترهٔ مصداق را بسط بده

با این ترفند، قضیهٔ خصمتان را از حدود طبیعی‌اش فراتر می‌برید ـ برایش تا حد امکان دلالتی عام و معنایی گسترده قائل می‌شوید، تا در باره‌اش اغراق کنید. و، از طرف دیگر، تا جایی که می‌توانید برای قضیهٔ خودتان معنایی محدود و حدودی بسته قائل می‌شوید، زیرا هرچه گزاره‌ای عام‌تر باشد، ایرادات بیش‌تری می‌توان به آن وارد کرد.

دفاع منوط است به بیان صحیح نکته یا مسئله اصلی مورد بحث.

مثال ۱

من می‌گویم که انگلیسی‌ها در هنر نمایش[1] سرآمد بودند. خصم می‌کوشد تا مثال نقضی بیاورد، و در پاسخ می‌گوید که

1. drama

این واقعیتی مسلّم است که انگلیسی‌ها در موسیقی و، در نتیجه، در اپرا هیچ‌کاره بودند. من برای دفع این حمله به او یادآوری می‌کنم که موسیقی جزئی از هنرهای نمایشی نیست، و هنرهای نمایشی صرفاً شامل تراژدی و کمدی است. او این را به خوبی می‌دانست، ولی سعی کرد قضیهٔ مرا به گونه‌ای تعمیم دهد که تمام اجراهای نمایشی، و، در نتیجه، اپرا و موسیقی را شامل شود تا به این ترتیب مرا شکست دهد.

برعکس، برای نجات قضیهٔ خود می‌توانیم آن را به حدودی محدودتر از آنچه ابتدا در نظر داشتیم تقلیل دهیم، البته اگر طرز بیان ما این تدبیر را ممکن سازد.

مثال ۲

شخص الف اظهار می‌کند که معاهدهٔ صلح ۱۸۱۴ استقلال تمام شهرهای آلمانی مجمع هانزایی [1] را به آن‌ها بازگرداند. شخص ب با آوردن مثال نقضی به این واقعیت اشاره می‌کند که دانتزیگ، که از بوناپارت استقلال یافت، بر اثر این معاهده استقلالش را از دست داد. شخص الف این‌گونه خود را نجات

۱. Hanseatic: منسوب به Hanse به معنای اتحادیهٔ شهرهای آزاد آلمان و کشورهای همجوار در قرون وسطی که برای پیشبرد و حفظ منافع اقتصادی آن‌ها شکل گرفت. ــ م.

می‌دهد: «من گفتم 'تمام شهرهای آلمانی'، در حالی که دانتزیگ در لهستان واقع شده است.»

مثال ۳

لامارک می‌گوید که پولیپ[1] هیچ احساسی ندارد، زیرا فاقد هرگونه عصبی است. با وجود این، مسلم است که نوعی ادراک دارد؛ زیرا با حرکت به گونه‌ای ابتکاری و خلاقانه از شاخه‌ای به شاخهٔ دیگر و در واقع به سوی نور پیش می‌رود، و طعمه‌اش را شکار می‌کند. بنابراین، فرض شده که دستگاه عصبی پولیپ به طور یکسان در سراسر بدنش گسترده شده به گونه‌ای که انگار با آن ممزوج است؛ زیرا بدیهی است که پولیپ بی‌آن‌که اندام‌های حسی جداگانه‌ای داشته باشد، نوعی قوهٔ ادراک دارد. از آن‌جا که این فرض موضع لامارک را رد می‌کند، او می‌گوید:

> در این صورت، لازم می‌آید که تمام اجزای بدنش قادر به هرگونه احساس، حرکت، اراده و اندیشه‌ای باشد. [به این ترتیب] پولیپ در هر جای بدنش همهٔ اعضای کامل‌ترین حیوان را دارا خواهد بود؛ هر

---

۱. polyp: «نام هر یک از حیوانات کیسه‌تن... که به حالت چسبیده به ته نهر یا دریا زندگی می‌کنند. هیدر آب شیرین و شقایق دریایی، پولیپ ساده، و مرجان پولیپ مرکب است...» (دایرةالمعارف فارسی، به سرپرستی غلامحسین مصاحب).

جایی از بدنش می‌تواند ببیند، ببوید، بچشد، بشنود، و کارهایی نظیر این‌ها کند؛ در واقع، خواهد توانست بیندیشد، قضاوت کند و نتیجه‌گیری کند؛ هر ذره‌ای از بدنش حیوانی کامل خواهد بود، و پولیپ شأنی رفیع‌تر از انسان خواهد داشت، چون هر جزئی از بدنش دارای تمام قوایی خواهد بود که فقط در کل بدن انسان وجود دارد. افزون بر این، هیچ دلیلی ندارد که آنچه را در بارهٔ پولیپ صادق است به همهٔ مونادها، یعنی ناقص‌ترین موجودات، و در نهایت به گیاهان، که زنده هم هستند، و غیره و ذلک، تعمیم ندهیم.

نویسنده‌ای که این نوع ترفندهای جدلی را به‌کار می‌برد نشان می‌دهد که در خفا از اشتباه خود آگاه است. چون گفته‌اند که کل بدن پولیپ به نور حساس و، بنابراین، دارای اعصاب است، او ادعا می‌کند که کل بدن پولیپ قادر به تفکر است.

۲



از مشترک‌های لفظی استفاده کن

در این ترفند، قضیه‌ای را به چیزی بسط می‌دهیم که غیر از تشابه لفظی هیچ وجه اشتراکی با موضوع مورد بحث ندارد یا وجه اشتراک آن با موضوع مورد بحث اندک است. سپس آن چیز را پیروزمندانه رد می‌کنیم، و به این ترتیب مدعی می‌شویم که سخن اصلی را رد کرده‌ایم.

در این‌جا باید خاطرنشان کرد که هرگاه دو کلمه معنای یکسانی داشته باشند، آن کلمات مترادف هستند؛ هرگاه دو معنا به وسیلهٔ کلمهٔ یکسانی بیان شوند، آن کلمه مشترک لفظی است. کلمات «deep»، «cutting» و «high»[1] را می‌توان هم برای توصیف صداها به‌کار برد و هم برای توصیف دیگر چیزها، و چون این کلمات در کاربردهای مختلف خود معانی

۱. هرگاه این سه کلمه را در توصیف صداها به‌کار بریم، معانی آن‌ها به ترتیب عبارت است از صدای بم، صدای آزارنده و صدای زیر؛ ولی در دیگر موارد معانی متفاوتی نظیر عمیق، تیز و بلند دارند. ــ م.

متفاوتی دارند، مشترک لفظی هستند، در حالی که «honourable» و «honest»[1] مترادفند.

هر نوری را می‌توان خاموش کرد.
خِرَد نوعی نور است.
پس، خِرَد را هم می‌توان خاموش کرد.

در این‌جا کاملاً آشکار است که در این قیاس چهار حد[2] وجود دارد، و «نور» به هر دو معنای واقعی و استعاری به کار رفته است. ولی اگر سفسطه شکل نامحسوس و ماهرانه‌ای داشته باشد، مسلماً می‌تواند ما را گمراه سازد، به ویژه وقتی یک کلمهٔ واحد مفاهیمی را در برگیرد که با یکدیگر مرتبط و قابل جابجایی باشند.

اگر سفسطه دانسته به‌کار رود، هرگز آن قدر نامحسوس و ماهرانه نخواهد بود که کسی را بفریبد، و، بنابراین، باید نمونه‌هایش را از تجربهٔ عملی و فردی گردآوری کرد. بسیار خوب است اگر بشود هر ترفندی را با نام کوتاه و آشکارا مناسبی مشخص کرد به گونه‌ای که وقتی کسی این یا آن ترفند خاص را به‌کار برد، بلافاصله بتوان او را بدان جهت مؤاخذه کرد.

---

۱. هر دو به معنای شریف. ــ م.

2. term

دو مثال از اشتراک لفظی می‌آورم.

مثال ۱

شخص الف: «تو هنوز از 'اسرار' فلسفهٔ کانتی آگاه نیستی.»

شخص ب: «اوه، اگر داری از 'اسرار' حرف می‌زنی، باید بگویم به من هیچ ربطی ندارد.»

مثال ۲

من اصلی را که کلمهٔ شرافت[1] متضمن آن است به این عنوان که اصلی احمقانه است تخطئه می‌کنم. زیرا، به موجب آن، هرگاه کسی به من اهانت کند، شرافتم لکه‌دار می‌شود، و این لکه را نمی‌توانم از دامان خود بزدایم مگر این که اهانت شدیدتری در حق او روادارم یا خون خصم یا خودم را بریزم. من می‌گویم که شرافت حقیقیِ انسان را نه اعمال دیگران بلکه فقط و فقط اعمال خودش لکه‌دار می‌کند، زیرا معلوم نیست که برای هر یک از ما چه اتفاقی خواهد افتاد.

طرف مقابل بلافاصله به دلیلی که اقامه کردم حمله می‌کند و پیروزمندانه به من ثابت می‌کند که وقتی کاسبی را به ناحق به

1. *honour*

تدلیس، نادرستی یا مسامحه درکارش متهم کنند، شرافتش را لکه‌دار می‌سازند. در این صورت، عمل دیگران شرافتش را لکه‌دار کرده، و فقط به شرطی قادر به اعادهٔ حیثیت است که فرد خاطی را مجازات کنند و او را وادارد که حرفش را پس بگیرد.

در این‌جا خصم می‌خواهد به وسیلهٔ یک اشتراک لفظی، شرافت مدنی،[1] یا نیکنامی،[2] را به جای شرافت شهسوارانه،[3] یا نشان شرافت[4] قالب کند. اولی با تهمت و افترا، و دومی با اهانت لکه‌دار می‌شود. و چون نمی‌توان حمله به اولی را نادیده گرفت، و باید آن را با رد علنی دفع کرد، پس، به همین دلیل، حمله به دومی را هم نباید نادیده گرفت، و باید آن را با دوئل و اِهانتی شدیدتر دفع کرد. در این‌جا دو چیزِ در اصل متفاوت به دلیل اشتراک لفظی درکلمهٔ «شرافت» و، در نتیجه، تغییر موضوع مورد بحث با یکدیگر خلط می‌شوند.

---

1. *civic honour* 2. *good name* 3. *knightly honour*
4. *point d'honneur*

۳

گزاره‌های خاص خصمت را تعمیم بده

در ترفندی دیگر، قضیه‌ای را، که راجع به موضوع خاصی است، به گونه‌ای تعبیر می‌کنیم که انگار کاربست عام یا مطلقی دارد. یا، حداقل، معنای کاملاً متفاوتی از آن مراد می‌کنیم، و سپس آن را رد می‌کنیم. مثال ارسطو به شرح زیر است:

عرب مغربی سیاه است؛ ولی به ملاحظهٔ دندان‌هایش سفید است؛ پس، در آنِ واحد هم سیاه است و هم سیاه نیست.

این سفسطه‌ای آشکار است که کسی را نخواهد فریفت. اجازه دهید آن را با سفسطه‌ای که در عمل تجربه کردم مقایسه کنم.

در بحث در بارهٔ فلسفه، اذعان کردم که نظام [فکری] من بر اهل رضا[1] صحه می‌گذارد و از آن‌ها تمجید می‌کند. اندکی بعد

1. Quietists

بحث هگل پیش آمد، و من تأکید کردم که بخش عمده‌ای از آثار او چرند است؛ یا، به هر حال، در بسیاری از عبارت‌ها هگل فقط کلمات را نوشته و یافتن معانی را به خوانندگان محول کرده است. خصم من درصدد رد این ادعا برنیامد، ولی برای دلخوشی خود به من گفت که همین چند لحظه قبل مشغول ستایش اهل رضا بوده‌ام، و تقدیرباوران هم چرندیات زیادی نوشته‌اند.

این حرف را پذیرفتم. ولی، به منظور اصلاح سخن او، گفتم که تقدیرباوران را ستوده‌ام، ولی نه در مقام فیلسوف و نویسنده، به عبارت دیگر، نه به خاطر دستاوردهایشان در عرصهٔ نظر، بلکه صرفاً در مقام انسان، و به خاطر رفتار و کردارشان در عرصهٔ عمل؛ حال آن‌که در مورد هگل، سخن بر سر نظرهای او بود. به این ترتیب حمله را دفع کردم.

این سه ترفند نخستین خصلت مشابهی دارند. وجه اشتراک این ترفندها این است که به کمک آن‌ها به چیزی متفاوت با آنچه خصم تصدیق کرده، حمله می‌کنیم. در تمام مثال‌هایی که آورده‌ام، حرف خصم صحیح است، ولی با برنهاد[1] تناقضی ظاهری و نه واقعی دارد. شخصی که مورد حملهٔ خصم قرار می‌گیرد فقط باید صحت و اعتبار منطقی نتیجه‌ای راکه خصم می‌گیرد رد کند (زیرا قضیهٔ او صادق، و قضیهٔ ما کاذب است). به این ترتیب خود ردیهٔ[2] خصم، بی‌درنگ با رد نتیجه‌اش رد می‌شود.

* * *

ترفند دیگر امتناع از پذیرش مقدمات صادق به علت نتیجه‌ای قابل پیش‌بینی است. در دو فصل بعدی به دو راه برای نقش بر آب کردن این ترفند می‌پردازیم.

---

1. *thesis* 2. *refutation*

۴



دستت را رو نکن

اگر می‌خواهی نتیجه‌ای بگیری، نباید بگذاری قابل پیش‌بینی باشد، بلکه باید مقدمات را یک به یک، بدون جلب توجه، و به طور درهم برهم در طی بحث به خصمت بقبولانی: در غیر این صورت، او به انواع سفسطه‌ها مبادرت خواهد کرد. اگر مطمئن نیستی که خصمت این مقدمات را قبول کند، باید مقدماتِ این مقدمات را مطرح کنی؛ به عبارت دیگر، باید مقدماتِ برخی از این مقدمات را به هر طریقی به خصم خود بقبولانی. به این ترتیب تا زمانی که خصمت همهٔ مقدمات لازم را قبول نکند نقشه‌ات مخفی می‌ماند، و، بنابراین، با دور زدن او به هدفت می‌رسی. این ترفندی است که به هیچ مثالی نیاز ندارد.





به مقدمات کاذب متوسل شو

برای اثبات صدق قضیه‌ای، می‌توانی از قضایای قبلی‌ای که صادق نیستند استفاده کنی، البته اگر خصمت از قبول قضایای صادق امتناع کند (خواه به این دلیل که صدق آن‌ها را درک نمی‌کند خواه از آن‌رو که می‌داند برنهاد بی‌درنگ از آن‌ها نتیجه می‌شود).

در این صورت، باید قضایایی را انتخاب کنی که فی‌نفسه کاذبند ولی به نظر خصمت صادقند، و باید بر سبیل تفکر او استدلال کنی. ممکن است نتیجه‌ای صادق از مقدمات کاذب نتیجه شود، ولی عکس آن ممکن نیست.

به همین ترتیب می‌توانی قضایای کاذب خصمت را با دیگر قضایای کاذبی که به نظر او صادقند رد کنی، زیرا تو با او سر و کار داری، و باید همان افکار مورد استفادهٔ او را به‌کار بری.

برای مثال، اگر او عضو فرقه‌ای است که تو به آن تعلق نداری، می‌توانی عقاید شناخته‌شدهٔ این فرقه را، به عنوان اصول، علیه او به‌کار بری.

۶



چیزی را که باید به اثبات برسد مسلّم فرض کن

نقشهٔ دیگر عبارت است از مصادره به مطلوب در لباس مبدّل: مسلّم فرض کردن چیزی که باید به اثبات برسد، خواه

(۱) تحت نام دیگری؛ برای مثال، «نیکنامی» به جای «شرافت»؛ «عفت» به جای «بکارت»، و غیره؛ یا با استفاده از اصطلاحات قابل تبدیلی نظیر «حیوانات خونگرم» و «مهره‌داران»؛

خواه

(۲) با قبول فرضی کلی که موضوع مورد بحث را در بر می‌گیرد: برای مثال، عقیده به عدم قطعیت علم پزشکی از رهگذر مسلّم فرض کردن عدم قطعیت کل معرفت بشری.

(۳) اگر، برعکس، دو چیز از یکدیگر نتیجه می‌شوند، و قرار

است یکی از آن‌ها به اثبات رسد، می‌توانی دیگری را مسلّم فرض کنی،

(۴) اگر قرار است قاعده‌ای کلی به اثبات برسد، می‌توانی تمام موارد جزئی را به خصمت بقبولانی (این عکس حالت دوم است).

۷



با سؤال پیچ کردن اقرار بگیر

اگر بحث به صورتی دقیق و منظم پیش برود، و طرفین مایل باشند درک و فهم بسیار روشنی پیدا کنند، کسی که قضیه را مطرح می‌کند و در پی اثبات آن است می‌تواند با طرح سؤال علیه خصم خود اقامهٔ دعوا کند، تا با اقرار خصم صدق سخنش را به اثبات رساند. (این روش سقراطی به ویژه در میان قدما رایج بود؛ و این ترفند و برخی ترفندهایی که در ادامه می‌آیند شبیه روش سقراطی هستند.)

براساس این نقشه، باید همزمان سؤالات پردامنهٔ بسیار زیادی از خصم خود بپرسید، به طوری که نفهمد در بارهٔ چه چیزی می‌خواهید از او اقرار بگیرید، و، از طرف دیگر، باید به سرعت استدلالِ منتج از اقرارهای او را بیان کنید. آن‌هایی که کندذهن هستند نمی‌توانند بحث را به درستی دنبال کنند، و متوجه اشتباهات و ضعف‌های احتمالی استدلال شما نمی‌شوند.





خصمت را عصبانی کن

زیرا وقتی عصبانی باشد قوه تمیز خود را از دست می‌دهد و نمی‌فهمد که چه چیزی به نفع اوست. برای این‌که او را عصبانی کنی باید به طور مکرر در حقش بی‌انصافی کنی، یا به نوعی مغلطه کنی، و در کل بی‌ادب باشی.

۹



سؤال‌های انحرافی مطرح کن

می‌توانی سؤال‌ها را به ترتیبی متفاوت با آنچه نتیجهٔ آن‌ها ایجاب می‌کند مطرح کنی، و آن‌ها را طوری پس و پیش کنی که خصمت نفهمد چه هدفی در سر داری. در این صورت، او نمی‌تواند به هیچ اقدام احتیاطی‌ای دست بزند.

همچنین، می‌توانی جواب‌هایش را برای [حصول] نتایجی متفاوت یا حتی متضاد با ماهیت آن‌ها به‌کار بری. این ترفند به ترفند رو نکردن دستت شبیه است.

[مقایسه کنید با ترفند ۴]

۱۰



کسی را که به سؤال‌هایت جواب منفی می‌دهد گول بزن

اگر می‌بینی خصمت به سؤال‌هایی که، به خاطر قضیه‌ات، می‌خواهی جواب مثبت به آن‌ها بدهد عمداً جواب منفی می‌دهد، باید عَکس قضیه را از او سؤال کنی، تو گویی منتظر جواب مثبت او به همین سؤال هستی. یا، به هر حال، می‌توانی او را در برابر هر دو گزینه مخیّر سازی، طوری که نفهمد خواهان جواب مثبت او به کدام یک هستی.

۱۱



قبول موارد خاص را تعمیم بده

اگر استقرا[1]یی می‌کنی، و خصمت موارد خاص مؤیّد آن را تصدیق می‌کند، نباید از او بپرسی آیا صدق کلیِ حاصل از موارد جزئی را قبول دارد یا نه، بلکه باید آن را واقعیتی تغییرناپذیر و پذیرفته شده جلوه دهی. در این میان، او نیز باور خواهد کرد که آن را قبول کرده، و حضار هم به عقیدهٔ مشابهی خواهند رسید. آن‌ها سؤال‌های فراوانِ مربوط به موارد جزئی را به یاد خواهند آورد، و تصور خواهند کرد که این سؤال‌ها به نتیجه رسیده‌اند.

1. induction

۱۲

استعاره‌هایی مناسب قضیه‌ات انتخاب کن

اگر بحث حول محور ایده‌ای کلی دور می‌زند که هیچ نام خاصی ندارد ولی عنوانی مجازی یا استعاری می‌طلبد، باید استعاره‌ای را انتخاب کنی که مناسب قضیهٔ تو باشد.

برای مثال، بدیهی است که نام‌های دو حزب سیاسی اسپانیا، یعنی نوکرمآبان[1] و آزادیخواهان،[2] را حزب آزادیخواهان انتخاب کرده است. پروتستان‌ها[3] و انجیلی‌ها[4] خودشان نام خود را انتخاب کرده‌اند، ولی کاتولیک‌ها آن‌ها را مرتد[5] می‌خوانند. در مورد نام چیزهایی که معنای دقیق‌تر و مشخص‌تری می‌طلبند نیز اوضاع بر همین منوال است. برای نمونه، اگر خصمت تغییر[6] یا اصلاحی را پیشنهاد می‌کند، می‌توانی آن را بدعت[7] بخوانی، که واژه‌ای مغرضانه است. ولی

---

1. *serviles* 2. *liberals*

۳. *protestants*: معنای تحت‌اللفظی این واژه معترضان است. ــ م.

۴. *evangelicals*: پیروان مذهب پروتستان انجیلی یا تبشیری. ــ م.

5. *heretic* 6. *alteration* 7. *innovation*

اگر خودت این پیشنهاد را مطرح کنی، اوضاع برعکس خواهد بود. در مورد اول، می‌توانی آن اصل را «نظم موجود» بخوانی، و در مورد دوم، می‌توانی آن را «تعصب قدیمی» بنامی. آنچه را شخصی بی‌طرف و بی‌غرض «عبادت عمومی» یا «نظام دین» می‌خواند، مؤمن و معترض، به ترتیب، به صورت «دینداری» یا «خداشناسی»، و «تعصب» یا «خرافه» توصیف می‌کنند.

این ترفند، در اصل، نحوهٔ ماهرانه‌ای از مصادره به مطلوب است. پیش از هر چیز، آنچه باید به اثبات رسد در تعریف داخل می‌شود و سپس با تحلیلِ محض پذیرفته می‌شود. آنچه را کسی «تحت‌الحفظ قرار دادن» می‌خواند دیگری «به زندان انداختن» می‌نامد. سخنران با نام‌هایی که به چیزها می‌دهد هدف خود را پیشاپیش فاش می‌کند. یکی ممکن است از «روحانیون» و دیگری ممکن است از «کشیش‌ها» سخن بگوید.

این ترفند از تمام ترفندهای دیگرِ مباحثه رایج‌تر است، و به طور غریزی به‌کار می‌رود. بارها چنین واژه‌هایی را شنیده‌ای: «غیرت دینی» یا «تعصب»؛ «لغزش»،[1] «عاشق‌پیشگی» یا «زناکاری»؛ داستانی «گمراه‌کننده» یا «مستهجن»؛ «گرفتاری» یا «ورشکستگی»؛ «از طریق نفوذ و رابطه» یا به وسیلهٔ «ارتشا و پارتی‌بازی»؛ «تشکر صمیمانه» یا «چرب کردن سبیل».

1. faux pas

۱۳



با رد دلیل نقض موافقت کن

برای این که خصمت را به قبول قضیه‌ای وادارکنی، باید قضیهٔ نقض[1] را هم به او بدهی، و انتخاب میان آن دو را به خودش واگذارکنی. و باید تا جایی که می‌توانی تضاد میان آن دو را شدید جلوه دهی، به گونه‌ای که او برای پرهیز از تناقض، قضیه را قبول کند، قضیه‌ای که بنابراین طوری ساخته و پرداخته می‌شود که گزینهٔ کاملاً محتملی به نظر برسد.

برای مثال، اگر می‌خواهی او را وادار کنی که بپذیرد پسربچه باید هر کاری را که پدرش می‌گوید انجام دهد، از او بپرس «آیا در همهٔ امور باید از والدین خود اطاعت کنیم یا اطاعت نکنیم؟» یا، اگر قول بر آن است که چیزی «اغلب» رخ می‌دهد، از او بپرس از واژهٔ «اغلب» معنای معدود را در می‌یابد

1. counter-proposition

یا زیاد را؛ و او خواهد گفت «زیاد». مثل این است که خاکستری را کنار سیاه قرار دهی، و آن را سفید بخوانی؛ یا کنار سفید قرار دهی، و آن را سیاه بخوانی.

۱۴



به رغم شکست، مدعی پیروزی شو

ایــن تـرفند وقـیحانه بـه ایـن صـورت اجـرا مـی‌شود: وقـتی جواب‌های خصمت به برخی از سؤال‌هایت مـناسبِ نـتیجهٔ مطلوبت نبوده، نتیجهٔ دلخواهت را طوری بیان کن ـ گرچه به هیچ وجه چنین نتیجه‌ای لازم نمی‌آید ـ که گـویی بـه اثـبات رسیده، و آن را با لحنی پیروزمندانه اعلام کن.

اگر خصمت خجالتی یا احمق باشد، و تو بسیار وقـیح و خوش‌بیان باشی، این ترفند به آسانی به سرانجام می‌رسد.

۱۵



قضیه‌های ظاهراً بی‌معنی به کار ببر

اگر قضیه‌ای تناقض‌آمیز را بیان کرده‌ای و در اثبات آن با دشواری روبرو هستی، می‌توانی قضیه‌ای صادق را برای آن‌که خصمت رد یا قبول کند مطرح کنی ـ هر چند، صدق این قضیه چندان آشکار نیست ـ طوری که انگار می‌خواهی برهانت را از آن نتیجه بگیری. اگر ظن او بر این باشد که حیله و نیرنگی در کار است و به همین دلیل آن قضیهٔ [صادق] را رد کند، می‌توانی نشان دهی که حرف او چقدر نامعقول است و به این ترتیب پیروز می‌شوی؛ اگر آن قضیه را قبول کند، فعلاً حق به جانب توست، و حالا باید به نقشه‌های خود سر و سامانی بدهی.

در غیر این صورت، می‌توانی ترفند قبلی را نیز به کار بندی، و بگویی قول تناقض‌آمیزت را همان قضیه‌ای که او پیش از این پذیرفته به اثبات می‌رساند. این ترفند وقاحت شدیدی می‌طلبد؛ ولی تجربه مواردی از آن را نشان می‌دهد، و کسانی هستند که آن را به طور غریزی به کار می‌برند.

۱۶



از آرای خصمت استفاده کن

وقتی خصمت قضیه‌ای را بیان می‌کند، باید ببینی آیا آن قضیه به نوعی ــ حتی در صورت لزوم، فقط در ظاهر ــ با دیگر قضایایی که مطرح یا قبول کرده، یا با اصول مکتب یا فرقه‌ای که آن را تحسین و تمجید کرده، یا با اعمال حامیان حقیقی یا ظاهری و دروغین آن فرقه، یا با اعمال و نیات خودش مغایرت دارد یا نه.

برای مثال، اگر از خودکشی دفاع می‌کند، می‌توانی بی‌درنگ فریاد برآوری: «چرا خودت را حلق‌آویز نمی‌کنی؟» اگر می‌گوید برلین برای زندگی نامناسب است، می‌توانی بگویی: «چرا با اولین قطار آن را ترک نمی‌کنی؟» چنین گزافه‌گویی‌ها و چرندیاتی همیشه ممکن است.



برهان من مبتنی بر حقیقتی است که یا:

(۱) خصلتی عینی و اعتباری جهانشمول دارد؛ در این صورت، برهانم صحیح است. فقط چنین برهانی است که اعتباری حقیقی دارد.

یا

(۲) فقط برای کسی اعتبار دارد که می‌خواهم قضیه‌ام را به او اثبات کنم، یعنی همان کسی که با او بحث می‌کنم. به عبارت دیگر، او موضعی را یک بار برای همیشه به صورت نوعی تعصب اختیار کرده، یا در جریان بحث آن را به صورتی شتاب‌زده پذیرفته است؛ و من برهانم را بر همین اساس استوار می‌کنم. در این صورت، این برهان فقط برای همین شخص خاص معتبر است. من خصم را به قبول قضیه‌ام مجبور می‌کنم، ولی نمی‌توانم آن را به عنوان حقیقتی جهانشمول به اثبات رسانم. برای مثال، اگر خصمم طرفدار کانت باشد، و من برهانم را بر مبنای برخی حرف‌های کانت استوار کنم، این برهان فی‌نفسه فقط به خصمم مربوط می‌شود. اگر او مسلمان باشد، می‌توانم نظرم را با ارجاع به عبارتی در قرآن به اثبات رسانم، و این برهان فقط برای او بسنده است.

۱۷



به وسیلهٔ وجه فارق ظریفی از خودت دفاع کن

اگر خصمت تو را با برهان خلف در مخمصه بیندازد، اغلب می‌توانی با مطرح کردن وجه فارق ظریفی ــ که قبلاً به فکرت خطور نکرده ــ خودت را از این مخمصه نجات دهی، البته اگر قضیه کاربردی دوگانه داشته باشد، یا معنای مبهمی بتوان از آن دریافت.

۱۸



حرفش را قطع کن، توی حرفش بدو، بحث را منحرف کن

اگر می‌بینی خصمت استدلالی را در پیش گرفته که به شکست تو خواهد انجامید، نباید اجازه دهی که آن را به نتیجه برساند، بلکه باید به موقع حرفش را قطع کنی، یا توی حرفش بدوی، یا او را از موضوع منحرف کنی، و مسائل دیگری را پیش بکشی. خلاصه این که باید بحث را عوض کنی.

• [مقایسه کنید با ترفند ۲۹]

۱۹



موضوع را تعمیم بده،
سپس علیه آن سخن بگو

اگر خصمت صریحاً تو را به مخالفت با نکتهٔ خاصی در استدلالش فرابخواند و تو چیزی برای گفتن نداشته باشی، باید سعی کنی موضوع را تعمیم بدهی، و سپس علیه آن سخن بگویی. اگر از تو بخواهند که بگویی چرا فلان قضیهٔ خاص فیزیکی [به نظرت] قابل قبول نیست، می‌توانی از خطاپذیری معرفت بشری سخن بگویی، و مثال‌های گوناگونی از آن بیاوری.

[مقایسه کنید با ترفند ۶]

۲۰



خودت نتیجه گیری کن

وقتی همهٔ مقدمات خود را استخراج کرده‌ای، و خصمت آن‌ها را پذیرفته، نباید نتیجه را از او سؤال کنی، بلکه باید بی‌درنگ خودت نتیجه گیری کنی. درواقع، حتی اگر یکی ـدو مقدمه هم کم داشته باشی، می‌توانی طوری وانمود کنی که انگار خصمت آن‌ها را هم قبول کرده، و نتیجه گیری کنی.

۲۱



با استدلالی به بدیِ استدلال خودش با او مقابله کن

وقتی خصمت استدلالی کاملاً سطحی به‌کار می‌برد و تو دستش را می‌خوانی، به درستی می‌توانی مغالطه‌آمیز و خرده‌گیرانه بودنِ استدلالش را نشان دهی و از این رهگذر آن را رد کنی. ولی بهتر است با استدلال نقضِ[1] به همان اندازه سطحی با او مقابله کنی، و به این ترتیب از شرّ او خلاص شوی. زیرا دغدغه‌ات پیروزی است، نه حقیقت. اگر، برای مثال، استدلالی اختیار کند که فقط در مورد تو مصداق دارد، برای مقابله، کافی است استدلالی اختیار کنی که فقط در مورد او مصداق داشته باشد. به طور کلی، این راه کوتاه‌تر است، البته اگر به رویت باز باشد.

---

1. counter-argument

۲۲



مصادره به مطلوب کن

اگر خصمت از تو بخواهد چیزی را قبول کنی که مطلب مورد بحث بی‌واسطه از آن منتج خواهد شد، باید از چنین کاری امتناع کنی، و بگویی که او دارد مصادره به مطلوب می‌کند.

زیرا او و حضار قضیه‌ای را که شبیه[1] به مطلب مورد بحث است با آن یکی[2] خواهند شمرد، و به این ترتیب او را از بهترین استدلالش محروم می‌کنی.

1. akin　　　2. identical

۲۳

او را وادار به اغراق کن

مخالفت و مجادله آدمی را تحریک می‌کنند که در حرف خود اغراق کند. از طریق مخالفت با خصمت می‌توانی او را وادار کنی که سخنی را ورای حدود حقیقی‌اش بسط دهد که، در هر صورت در داخل آن حدود و فی‌نفسه، صادق است؛ و وقتی این سخن اغراق‌آمیز را رد کنی، این طور به نظر می‌رسد که انگار سخن اصلی او را هم رد کرده‌ای. متقابلاً، باید مواظب باشی که از رهگذر مخالفت او گمراه نشوی و در سخن خود اغراق نکنی یا آن را بسط ندهی. در اغلب موارد، خصمت بی‌پرده سعی خواهد کرد سخنت را بیش از آنچه در نظر داشته‌ای بسط دهد؛ در این صورت، باید فوراً مانعش شوی و او را به داخل حدودی که مقرر کرده‌ای بازگردانی: «حرف من این بود و بس.»

۲۴

قیاس نادرستی مطرح کن

خصمت قضیه‌ای را مطرح می‌کند، و تو با استنتاجِ غلط و تحریف آرای او قضایای دیگری را از آن بیرون می‌کشی که در آن نیست و او به هیچ وجه آن‌ها را در نظر ندارد؛ و چه بهتر که این قضایا نامعقول یا خطرناک باشند. در این صورت، این طور به نظر می‌رسد که قضیهٔ او به قضایای دیگری انجامیده که یا با خود یا با نوعی حقیقتِ مورد قبول مغایرت دارند، و بنابراین، به نظر می‌آید که این قضیه به طورِ غیرمستقیم رد می‌شود.

۲۵



مثال نقض را پیدا کن

این ترفند عبارت است از نوعی منحرف کردن بحث از طریق مثال نقض. استقرا به تعداد زیادی مثال‌های خاص نیاز دارد تا قضیه‌ای را به عنوان قضیه‌ای عام یا جهانشمول به اثبات رساند؛ ولی منحرف کردن بحث برای سلب اعتبار یک قضیه فقط به مثالی احتیاج دارد که آن قضیه در باره‌اش صدق نکند.

این روشِ مناقشه به [آوردن] مثال نقض شهرت دارد. برای مثال، قضیهٔ «همهٔ نشخوارکنندگان شاخدارند» قضیه‌ای است که موردِ شتر آن را از درجهٔ اعتبار ساقط می‌کند.

مثال نقض موردی است که می‌کوشند حقیقتی جهانشمول را در باره‌اش به‌کار بندند، و چیزی را در تعریف بنیادینش می‌گنجانند که آن حقیقت جهانشمول را از درجهٔ اعتبار ساقط می‌کند.

ولی امکان اشتباه وجود دارد، و وقتی خصمت این ترفند را به‌کار می‌برد، باید ببینی:

(۱) آیا مثالی که می‌زند واقعاً درست است یا نه؛ مسائلی وجود دارد که تنها راه‌حل واقعی آن‌ها این است که بدانیم اصل مسئلهٔ مورد بحث درست نیست ــ برای مثال، بسیاری از معجزه‌ها، داستان‌های ارواح و نظایر آن‌ها؛

(۲) آیا [این مثال] واقعاً ذیل دریافتی از حقیقت که بدین صورت مطرح شده می‌گنجد یا نه؛ زیرا ممکن است فقط در ظاهر چنین باشد، و در واقع راه‌حل این مسئله پی بردن به وجوه فارق و تمایزات دقیق باشد؛ و

(۳) آیا [این مثال] واقعاً با این دریافت مغایرت دارد یا نه، زیرا ممکن است این مغایرت هم صرفاً امری ظاهری باشد.

۲۶



اوضاع را به سود خود عوض کن

نوعی حرکت هوشمندانه عبارت است از عوض کردن اوضاع به سود خود، که به وسیلهٔ آن استدلال خصمت را علیه خودش به کار می‌گیری. برای مثال، او می‌گوید: «فلانی بچه است، باید هوایش را داشته باشی.» تو فوراً در جواب می‌گویی: «دقیقاً به همین دلیل که بچه است، باید او را تنبیه کنم؛ در غیر این صورت، عادت‌های بدش از بین نخواهد رفت.»

۲۷



عصبانیت نشان‌دهندهٔ ضعف است

اگر در کمال شگفتی می‌بینی که خصمت از استدلالی عصبانی شده، باید با شور و حرارت هرچه بیش‌تری بر آن استدلال پافشاری کنی؛ نه فقط به این دلیل که عصبانی کردن او کار خوبی است، بلکه چون می‌توان حدس زد که روی ضعفش دست گذاشته‌ای و حالا بیش از هر زمان دیگری در برابر حمله آسیب‌پذیر است.

۲۸



حضار را متقاعد کن، نه خصم را

این ترفند به ویژه وقتی عملی است که دو عالِم در حضور عوام با یکدیگر بحث کنند. اگر هیچ دلیل ردی نداری، می‌توانی دلیل ردی سرهم کنی که خطاب به حضار باشد؛ به عبارت دیگر، می‌توانی مخالفت بی‌ارزشی را مطرح کنی که فقط اهل فن به بی‌ارزشی آن پی می‌برد. گرچه خصمت اهل فن است، ولی حضار اهل فن نیستند، و، بنابراین، به نظر آن‌ها، خصمت مغلوب شده است، به خصوص اگر مخالفت تو او را در وضعیت مضحکی قرار دهد.

مردم آماده‌اند که بخندند، و خنده‌ها به نفع توست. خصمت برای این‌که بیهوده بودنِ مخالفتِ تو را نشان دهد، باید توضیح مفصّلی بیان کند، و به اصول و مبادی شاخهٔ معرفتِ مورد نظر، یا مبانی موضوع مورد بحث اشاره کند؛ و مردم حاضر به شنیدن این حرف‌ها نیستند.

برای مثال، خصمت می‌گوید که در ابتدای شکل‌گیری رشته‌کوه، گرانیت و دیگر عناصر موجود در ترکیب آن، به دلیل دمای زیاد خود، به حالت مایع یا مذاب بوده‌اند؛ و دما قطعاً بالغ بر حدود ۴۸۰ درجهٔ فارنهایت بوده است؛ و وقتی تودهٔ کوه شکل گرفته، دریا آن را پوشانیده است. تو در جواب می‌گویی که در آن دما ــ در واقع، مدت‌ها پیش از آن، یعنی در ۲۱۲ درجهٔ فارنهایت ــ دریا قطعاً جوشیده، و به صورت بخار در هوا پراکنده شده است. حضار به این حرف می‌خندند. برای رد مخالفت تو، خصمت باید نشان دهد که نقطهٔ جوش نه فقط به درجهٔ حرارت، بلکه همچنین به فشار جو بستگی دارد؛ و به محض این‌که حدود نیمی از آب دریا بخار شود، این فشار به قدری افزایش می‌یابد که بقیهٔ آن حتی در دمای ۴۸۰ درجه هم نخواهد جوشید. ولی او از بیان این توضیح بازخواهد ماند، زیرا شرح دادن این مسئله برای کسانی که با فیزیک بیگانه‌اند مستلزم نگارش رساله‌ای در این باب خواهد بود.

۲۹

مسیر بحث را عوض کن

اگر می‌بینی که داری شکست می‌خوری، می‌توانی مسیر بحث را عوض کنی؛ یعنی می‌توانی ناگهان موضوع صحبت را تغییر دهی و از چیز دیگری سخن بگویی، به گونه‌ای که انگار به موضوع مورد بحث ربط دارد، و استدلالی را علیه خصمت فراهم می‌کند. اگر انحراف مسیر بحث واقعاً به موضوع مورد بحث به نوعی ربط داشته باشد، می‌توان این کار را بدون گستاخی انجام داد؛ ولی اگر به موضوع هیچ ربطی نداشته باشد و به قصد حمله به خصم انجام شود نوعی وقاحت و گستاخی است.

برای مثال، من نظام رایج در چین را می‌ستایم که در آن چیزی به عنوان شرافت موروثی وجود ندارد و مقام‌ها و مناصب را فقط به کسانی تفویض می‌کنند که از آزمون‌های رقابتی سربلند بیرون آیند. خصم من می‌گوید که تحصیل،

درست مثل برتری اصل و نسب (که نسبت به آن نظر خوبی دارد)، آدمی را چندان برای منصب و مقام آماده نمی‌کند. ما بر سر این مسئله بحث کردیم، و او شکست خورد. سپس مسیر بحث را منحرف کرد و گفت که در چین تمام مقامات را با فلک تنبیه می‌کنند، و این امر را به ناپرهیزی مفرط در نوشیدن چای ربط داد، و از چینی‌ها به سبب هر دو مورد انتقاد کرد.

اگر این بحث را دنبال می‌کردم، پیروزی‌ای را که پیش از این کسب کرده بودم از دست می‌دادم.

انحراف مسیر بحث وقاحت و گستاخی محض است اگر به موضوع مورد بحث هیچ ربطی نداشته باشد، و، برای مثال، اعتراض‌هایی از قبیل «درست، و در عین حال همین حالا گفتی» را پیش بکشد؛ زیرا در این صورت، استدلال تا حدی شخصی می‌شود؛ از نوعی که در فصل پایانی به آن خواهم پرداخت.

وقتی مشاجرهٔ مردم عادی را نگاه کنیم، به فطری بودن این ترفند پی می‌بریم. اگر یکی از طرفین انتقادی شخصی علیه دیگری مطرح کند، طرف مقابل، به جای این‌که در مقام پاسخگویی این انتقاد را رد کند، آن را به حال خود باقی می‌گذارد ــ آن را می‌پذیرد؛ و با انتقادی مشابه به خصمش

پاسخ می‌دهد. اسکیپیو[1] نیز هنگام حمله به کارتاژی‌ها، نه در ایتالیا، بلکه در آفریقا، از همین نقشه پیروی کرد.

ممکن است در جنگ، این نوع عملیات انحرافی مفید باشد؛ ولی در مشاجره تدبیر مناسبی نیست، زیرا مانع حملات نمی‌شود، و تماشاگران بدترین چیزهای ممکن را راجع به دو طرف خواهند شنید. این ترفند را فقط باید از سر ناچاری به کار برد.

[مقایسه کنید با ترفند ۱۸]

۱. Scipio: سرلشکر رومی (؟۲۳۷ ـ ؟۱۸۳ ق.م.). ـ م.

۳۰

به جای دلیل به مرجع متوسل شو

این ترفند عبارت است از توسل به مرجع[1] به جای دلیل، با استفاده از مرجعی درخور میزان دانش خصم.

به قول سنکا[2] هر انسانی [ایمان و] عقیده را به کاربست قوهٔ تشخیص ترجیح می‌دهد. بنابراین، اگر موضع تو مؤیّد به نظر مرجعی باشد که خصمت به او احترام می‌گذارد، به‌کارگیری این ترفند آسان است. هرچه قابلیت و دانش خصمت محدودتر باشد، مراجع بیش‌تری را مهم می‌شمارد. ولی اگر قابلیت و دانش زیادی داشته باشد، مراجع بسیار اندکی را بااهمیت می‌پندارد؛ در واقع، تقریباً برای هیچ مرجعی اهمیت قائل نیست. شاید مرجعیت متخصصان متبحر در علم یا هنر یا صنعتی را که از آن سررشته‌ای ندارد

---

1. authority

۲. Seneca: فیلسوف و دولتمرد رومی (۴؟ ق.م. - ۶۵م.). ـــ م.

بپذیرد؛ ولی حتی در این صورت هم به دیدهٔ تردید به این موضوع خواهد نگریست. برعکس، عوام‌الناس برای همهٔ متخصصان احترام عمیقی قائلند. آن‌ها نمی‌دانند که کسی که از راه شغلی امرار معاش می‌کند آن حرفه را نه به خاطر خودش بلکه به خاطر پول‌سازی‌اش دوست دارد؛ همچنین، نمی‌دانند که استادان به ندرت به موضوع تدریس خود احاطهٔ کامل دارند؛ زیرا اگر آن چنان که باید و شاید آن را مطالعه کنند، در اکثر موارد دیگر وقتی برای تدریس آن ندارند.

عوام‌الناس مراجع بسیار زیادی را محترم می‌شمارند، پس اگر مناسب‌ترین مرجع را در اختیار نداری، می‌توانی یکی را که مناسب به نظر می‌رسد انتخاب کنی؛ می‌توانی حرفی را که مرجعی به منظوری دیگر یا به اقتضای شرایطی متفاوت بر زبان آورده، نقل کنی. معمولاً خصمت بیش‌ترین احترام را برای مراجعی قائل است که حرف آن‌ها را نمی‌فهمد. بی‌سوادها برای لفاظی با کلمات یونانی یا لاتین احترام خاصی قائلند.

همچنین ــ در صورت لزوم ــ نه فقط می‌توانی گفتهٔ مراجع مورد نظرت را تحریف کنی، بلکه عملاً می‌توانی حرف‌های آن‌ها را سرهم کنی، یا چیزی کاملاً من‌درآوردی نقل کنی. معمولاً خصمت هیچ کتابی در دست ندارد، و حتی در غیر این

صورت هم نمی‌تواند از آن استفاده کند. بهترین مثال در این زمینه، همان کشیش فرانسوی است که چون می‌خواست، مثل دیگر شهروندان، مجبور به سنگفرش کردن[1] خیابان مقابل خانه‌اش نشود، عبارتی نقل کرد که آن را متعلق به کتاب مقدس خواند: دریغا که می‌ترسند، من نخواهم ترسید.[2] همین برای مأموران شهرداری کافی بود.

تعصبی جهانشمول را هم می‌توان به عنوان مرجع به کار برد؛ زیرا اکثر مردم با ارسطو همفکرند که آنچه عدهٔ زیادی به آن عقیده دارند وجود دارد.

آدمیان به محض این که یقین پیدا کنند که عامهٔ مردم به باوری، هر قدر احمقانه، عقیده دارند، بلافاصله آن را می‌پذیرند. مثال و سرمشق دیگران بر فکر و اندیشه و عمل آن‌ها تأثیر می‌گذارد. آن‌ها مثل گوسفندهایی هستند که قوچ پیشاهنگ هر جا برود او را دنبال می‌کنند. آن‌ها پیش از این که فکر کنند می‌میرند.

بسیار عجیب است که عمومیتِ باوری این‌قدر برای مردم اهمیت دارد. ممکن بود تجربهٔ شخصی ایشان به آن‌ها بگوید که قبول چنین باوری کاملاً نابخردانه و فرایندی صرفاً تقلیدی

---

1. to pave　　2. paveant illi, ego non pavebo

است. ولی چنین چیزی به آن‌ها نمی‌گوید، زیرا از هر گونه خودشناسی بی‌بهره‌اند. فقط خواصند که همصدا با افلاطون می‌گویند tois pollois polla dokei؛ یعنی عامهٔ مردم شیفتهٔ چیزهای زیادی هستند، و شماتت آن‌ها کار شاقی است.

اگر بخواهیم جدی حرف بزنیم، باید بگوییم که عمومیتِ باوری برهان صدق آن نیست. در واقع، این امر حتی دال بر احتمال صدق آن باور هم نیست.

آن‌هایی که به این امر قائلند باید مسلّم بدانند:

(۱) که درازای زمان نیروی اثباتی عقیدهٔ عام را از آن سلب می‌کند؛ در غیر این صورت، تمام اشتباهات قدیمی که زمانی عموم مردم آن‌ها را درست می‌دانستند می‌بایست تکرار می‌شد؛ برای مثال، نظام بطلمیوسی می‌بایست احیا می‌شد، یا آیین کاتولیک می‌بایست در تمام کشورهای پروتستان دوباره رسمیت می‌یافت.

آن‌ها باید مسلّم بدانند:

(۲) که فاصلهٔ مکانی تأثیر یکسانی دارد؛ در غیر این صورت، عمومیت باورهای مختص به پیروان آیین بودا، مسیحیت و اسلام آن‌ها را دچار مشکل خواهد کرد.

وقتی مسئله را بررسی می‌کنیم، درمی‌یابیم که باور به اصطلاح عام‌باور دو یا سه نفر است. اگر بتوانیم ببینیم که باور عام چگونه به وجود می‌آید، حتماً متقاعد می‌شویم.

باید دریابیم که در وهلهٔ اول، دو یا سه نفر این باور را پذیرفتند، یا مطرح کردند و بر آن اصرار ورزیدند، کسانی که مردم آن قدر به آن‌ها لطف داشتند که مطمئن بودند آنان این باور را کاملاً سنجیده‌اند. سپس معدودی دیگر، که پیشاپیش متقاعد شده بودند که دو ـ سه نفر اول قابلیت لازم را دارا بوده‌اند، این باور را پذیرفتند. ایشان نیز مورد اعتماد بسیاری دیگر قرار گرفتند، کسانی که تنبلی آن‌ها را وادار کرد که فکر کنند بهتر است بی‌درنگ آن باور را بپذیرند و به کار شاق سنجش آن نپردازند. به این ترتیب شمار این پیروان تنبل و ساده‌لوح روز به روز زیادتر شد، زیرا به مجرد این که شمار زیادی از آن باور طرفداری کردند، طرفداران روزافزونش این امر را به این واقعیت نسبت دادند که استحکام استدلال‌های مربوط به آن تنها عامل جلب این طرفداری بوده است. سپس دیگران هم مجبور شدند این باور عام را بپذیرند، تا آن‌ها را افراد سرکشی که از قبول باورهای همگانی سر باز می‌زنند، یا افراد گستاخی که خود را باهوش‌تر از دیگران می‌دانند، قلمداد نکنند.

وقتی باوری به این مرحله می‌رسد، هواداری از آن به وظیفه تبدیل می‌شود. از این به بعد، معدود کسانی که رأی مستقلی دارند دم فرو می‌بندند. آن‌هایی که به خود اجازهٔ اظهارنظر می‌دهند به هیچ وجه باور یا رأی مستقلی ندارند، و صرفاً باورهای دیگران را بازگو می‌کنند. با وجود این، با تعصب و ناروا‌داری هرچه بیش‌تری از این باورها دفاع می‌کنند، زیرا نه از باورهای متفاوت دگراندیشان بلکه از گستاخی آن‌ها، یعنی میل به داشتن رأیی مستقل، نفرت دارند. کوتاه سخن این‌که شمار بسیار معدودی می‌توانند فکر کنند، ولی هر انسانی می‌خواهد باوری داشته باشد؛ بنابراین، چه راه دیگری باقی می‌ماند جز این‌که باوری را به طور حاضر آماده از دیگران بگیرند، به جای این که باوری مستقل برای خود پیدا کنند؟

حالا که اوضاع از این قرار است، باور حتی صد میلیون نفر چه ارزشی دارد؟

چنین باوری مسلّم‌تر از واقعیتی تاریخی نیست که صد واقعه‌نگار آن را گزارش کرده باشند و ثابت شود که آن را از یکدیگر رونویسی کرده‌اند؛ منشأ چنین باوری در نهایت یک نفر است.[1] همه‌اش همین است: آنچه من می‌گویم، آنچه تو

---

۱. بنگرید به Bayle, *Pensées sur les Comètes*.

می‌گویی، و، سرانجام، آنچه دیگری می‌گوید؛ کل آن چیزی نیست جز مجموعه‌ای از ادعاها:

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille;
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.

با وجود این، در بحث با مردم عادی، می‌توانیم باور عام را به عنوان نوعی مرجع به‌کار بریم، زیرا معمولاً می‌بینیم که وقتی دو تن از آن‌ها با یکدیگر نزاع می‌کنند، هر دو همین سلاح را به عنوان ابزار حمله انتخاب می‌کنند. اگر شخص نخبه‌ای با آن‌ها سر و کار داشته باشد، عاقلانه‌ترین کار این است که استفاده از این سلاح را هم بپذیرد، و چنان مراجعی را برگزیند که بر ضعف خصمش تأثیر گذارد. زیرا، بنا به تعریف، آدم عامی درست به اندازهٔ زیگفریدِ horny-hided، نسبت به هر گونه استدلال عقلانی بی‌اعتنا، مبتلا به انواع ناتوانی‌ها، و عاجز از تفکر یا قضاوت است.

در دادگاه بحث صرفاً میان مراجع است ـ منظورم احکام مرجع و معتبری است که حقوقدانان وضع می‌کنند. قضاوت کردن عبارت است از کشف این‌که چه قانون یا مرجعی به پروندهٔ مورد نظر ربط دارد. با وجود این، جای زیادی برای جدل وجود دارد. اگر پروندهٔ مورد نظر و قانون واقعاً با یکدیگر متناسب نباشند، می‌توان آن‌ها را، در صورت لزوم، به گونه‌ای

تحریف کرد که متناسب به نظر برسند؛ البته عکس این قضیه هم ممکن است [یعنی اگر پروندهٔ مورد نظر و قانون واقعاً با یکدیگر تناسب داشته باشند، می‌توان آن‌ها را به گونه‌ای تحریف کرد که نامتناسب به نظر آیند].

۳۱



این حرف از سطح درک من بالاتر است

اگر می‌دانی که برای استدلال‌های خصمت جوابی نداری، می‌توانی، با گوشه و کنایه‌ای ظریف، اعلام کنی که برای قضاوت در این مورد صلاحیت نداری: «حرفی که داری می‌زنی از سطح درک من بالاتر است. ممکن است کاملاً هم درست باشد، ولی نمی‌توانم آن را بفهمم، و، بنابراین، در این باره هیچ اظهارنظری نمی‌کنم.»

به این ترتیب به حضار، که در میان آن‌ها حُسن شهرت داری، تلویحاً می‌گویی که حرف خصمت چرند است. بر همین اساس، وقتی نقد کانت منتشر شد ـ یا، به بیان دقیق‌تر، وقتی سر و صدایی در جهان به پا کرد ـ بسیاری از استادان مکتب التقاطی قدیمی اعلام کردند که از درک آن عاجزند، به گمان این که عجز و ناتوانی آن‌ها مسئله را فیصله می‌دهد. ولی وقتی پیروان مکتب جدید حقانیت خود را به آن‌ها ثابت کردند

و به آن‌ها نشان دادند که واقعاً از درک آن عاجز بوده‌اند، آن استادان بسیار عصبانی شدند.

این ترفند را فقط وقتی می‌توانی به‌کار بری که کاملاً مطمئن باشی که حضار نسبت به تو نظر بسیار بهتری دارند تا نسبت به خصمت. برای مثال، استاد می‌تواند این ترفند را در برابر دانشجو امتحان کند.

به عبارت دقیق‌تر، این ترفند نمونه‌ای از ترفند قبلی است: نوعی تصدیق کاملاً مغرضانهٔ مرجعیت خود، به جای اقامهٔ دلیل.

برای مقابله با این ترفند باید گفت: «معذرت می‌خواهم؛ ولی، با عقل و هوش سرشاری که شما دارید، قطعاً درک هر چیزی برایتان بسیار آسان است، و فقط ممکن است من منظورم را به درستی ادا نکرده باشم»؛ سپس باید آن قدر این موضوع را به رخش بکشی که آن را بفهمد و بشخصه دریابد که واقعاً فقط خودش مقصر بوده است.

به این ترتیب حملهٔ او را دفع می‌کنی. او در نهایت ادب می‌خواست تلویحاً بگوید که تو چرند می‌گویی. و تو هم، در نهایت ادب، به او ثابت می‌کنی که احمق است.

۳۲



برنهادش را در مقولهٔ نفرت‌انگیزی طبقه‌بندی کن

اگر با ادعایی روبرو شدی، راه کوتاهی برای خلاص شدن از شر آن، یا به هر حال، تردید در آن، وجود دارد که عبارت است از طبقه‌بندی آن در مقوله‌ای نفرت‌انگیز؛ حتی اگر این پیوند فقط ظاهری یا سُست باشد.

برای مثال، می‌توانی بگویی: «این مانویت[1] است» یا «این مشرب آریوس[2] است» یا «مشرب پلاگیوس»،[3] یا «ایدئالیسم»، یا «مشرب اسپینوزا»،[4] یا «وحدت وجود»،[5] یا «مشرب

1. Manichaeism

۲. Arianism: منسوب به آریوس (۲۵۶-۳۳۶) که الوهیت مسیح را رد می‌کرد. شورای نیقیه در سال ۳۲۵ میلادی او را تکفیر کرد. ــ م.

۳. Pelagianism: منسوب به پلاگیوس (۳۵۴ ـ حدود ۴۱۸) که آموزهٔ گناه اولیه را رد و بر نیکی فطرت انسانی تأکید می‌کرد. کلیسا حکم به تکفیر او داد. ــ م.

4. Spinozism

5. pantheism

براون»،[1] یا «طبیعت‌گرایی» یا «الحاد»، یا «عقل‌گرایی»، «اعتقاد به وجود ارواح»،[2] «عرفان» و نظایر این‌هاست.

با مطرح کردن چنین اعتراضی، مسلّم می‌گیری که

(۱) ادعای مورد نظر با مقولهٔ مذکور همسان است، یا حداقل در آن می‌گنجد ــ به عبارت دیگر، فریاد می‌زنی: «اوه، قبلاً هم این را شنیده‌ام.»

و

(۲) این که نظام مورد اشاره کاملاً ابطال شده، و هیچ حرف راستی در بر ندارد.

---

۱. Brownianism: منسوب به جان براون، پزشک اسکاتلندی (۱۷۸۸-۱۷۳۵) که وجه تمایز زندگی از مرگ را تحریک‌پذیری زندگی می‌دانست. به عقیدهٔ او، محرک‌های بیرونی و درونی به تحریک و فعالیت بدن می‌انجامند. ــ م.

2. Spiritualism

۳۳



در حرف صادق است، نه در عمل

«در حرف خیلی خوب است، ولی در عمل به درد نخواهد خورد.» در این سفسطه، مقدمات را می‌پذیری ولی نتیجه را رد می‌کنی، برخلاف یک قاعدهٔ منطقی مشهور. این ادعا مبتنی بر امری محال است: هرچه در حرف درست است باید عملی باشد؛ ولی اگر عملی نیست، یک جای حرف اِشکال دارد؛ چیزی نادیده گرفته شده و منظور نشده است؛ و، در نتیجه، هرچه در عمل نادرست باشد در حرف هم نادرست است.

۳۴



اجازه نده از مخمصه فرار کند

وقتی سؤال یا استدلالی را مطرح می‌کنی، و خصمت جواب صریحی نمی‌دهد، بلکه با سؤال متقابل یا پاسخ غیرصریحی طفره می‌رود (یا ادعایی را بر زبان می‌آورد که هیچ ربطی به موضوع ندارد، و، به طور کلی، سعی می‌کند که موضوع را عوض کند)، این امر نشانهٔ مطمئنی است از این‌که روی ضعفی دست گذاشته‌ای ــ گاهی اوقات بدون آن‌که بدانی. تو او را به سکوت وادار کرده‌ای. بنابراین، باید هرچه بیش‌تر بر همین نکته تأکید کنی، و اجازه ندهی که خصمت از آن طفره برود، حتی وقتی که نمی‌دانی ضعفی که روی آن دست گذاشته‌ای واقعاً کجاست.

۳۵



اراده از عقل و هوش مؤثرتر است

ترفند دیگری وجود دارد که، به محض این‌که عـملی شـود، تمام دیگر ترفندها را غیرضروری می‌کند. به جای ایـن‌کـه بـا استدلال روی عقل و فکر خصمت تأثیر بگذاری، بـا انگـیزه روی اراده‌اش تأثیر بگذار. او، و نیز حضاری که منافع مشابهی داشته باشند، بی‌درنگ نظر تو را خواهند پذیرفت ـ حتی اگر جنون‌آمیز باشد. نیم مثقال اراده از صـد کـیلو عـقل و هـوش مؤثرتر است.

مسلماً این کار را فقط تحت شرایط خاصی می‌توان انجام داد. اگر بتوانی این احساس را در خصمت ایجاد کنی که نظرش ـ اگر درستی‌اش به اثبات برسد ـ آشکارا به ضررش خواهد بود، آن را مثل سیب‌زمینی داغ رها، و احساس خواهد کرد که اتخاذ چنان نظری بسیار غیرعاقلانه بوده است.

برای مثال، کشیشی از نوعی عقیدهٔ جزمی فـلسفی دفـاع

می‌کند؛ تو این واقعیت را به او می‌فهمانی که این عقیدهٔ جزمی فلسفی با یکی از آموزه‌های اساسی کلیسا تضادی آشکار دارد، و، بنابراین، آن را کنار می‌گذارد.

زمینداری عقیده دارد که استفاده از ماشین‌آلات در فعالیت‌های کشاورزی، به گونه‌ای که در انگلستان مرسوم است، شیوهٔ بسیار خوبی است، زیرا یک موتورکار عدهٔ زیادی را انجام می‌دهد. تو به او می‌فهمانی که به زودی درشکه‌ها هم با نیروی بخار کار خواهند کرد، و ارزش مراتعِ وسیعِ پرورش اسبِ او بسیار کاهش خواهد یافت. آن وقت خواهی دید که چه خواهد گفت.

در چنین مواردی هر کسی احساس می‌کند که تصویب قانونی به ضرر خودش بسیار احمقانه است! همین‌طور است اگر حضار، ولی نه خصمت، به همان فرقه، صنف، پیشه یا انجمنی تعلق داشته باشند که تو عضوش هستی.

هرگز اجازه نده نظر خصمت چندان درست باشد. به محض این‌که غیرمستقیم بگویی که نظرش با منافع مشترک جماعت مذکور مغایرت دارد، همهٔ حضار استدلال‌های او را، هر قدر هم که عالی باشند، سست و درخور سرزنش خواهند یافت؛ و، در مقابل، استدلال‌های تو را، حتی اگر حدس‌هایی تصادفی باشند، درست و بجا خواهند شمرد؛ همگی با صدای بلند تو را تأیید خواهند کرد.

خصمت با فصاحت از میدان به در خواهد شد. در واقع، حضار، علی‌القاعده، باور خواهند کرد که صرفاً از روی اعتقاد راسخ، تو را تأیید کرده‌اند، زیرا چیزی که به نفع ما نباشد در اکثر موارد به نظرمان احمقانه است؛ عقل ما نور خشک[1] نیست. این ترفند را می‌توان «از ریشه درآوردن درخت» نامید.

---

1. siccum lumen

۳۶



خصمت را گیج کن [کشیش ویکفیلد]

با گزافه‌گویی محض می‌توانی خصمت را گیج و سردرگم کنی؛ این ترفند امکان‌پذیر است، زیرا آدمی معمولاً تصور می‌کند هر حرفی بامعنی است:

Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er
nur Worte hort,
Es musse sich dabei doch auch was
denken lassen.[1]

اگر او در خفا از ضعف خود آگاه باشد ـ و عادت داشته باشد طوری وانمود کند که انگار چیزهای نامفهوم را می‌فهمد ـ می‌توانی به آسانی نظر خودت را به او تحمیل کنی. به این منظور باید حرف احمقانه‌ای بزنی که خیلی عمیق یا عالمانه به نظر برسد، و چشم و گوش و عقل و هوش او را برباید؛ و باید

۱. وقتی آدمی چند کلمه‌ای را می‌شنود، تصور می‌کند که حتماً بامعنی است.

بگویی که این بی‌چون و چراترین برهان مدعایت است. همه به خوبی از این واقعیت آگاهند که اخیراً برخی از فلاسفه این ترفند را در مورد عامهٔ مردم به‌کار برده‌اند و به موفقیت چشمگیری دست یافته‌اند. ولی چون مثال‌های جدید نفرت‌انگیزند، می‌توانیم به کشیش ویکفیلد[1] به عنوان نمونه‌ای قدیمی اشاره کنیم.

---

۱. *Vicar of Wakefield*: رمان مشهوری به قلم الیور گلداسمیت، نویسنده انگلیسی قرن هجدهم. ــ م.

۳۷



یک دلیل نادرست کل موضعش را رد می‌کند

اگر حق با خصمت باشد، ولی، از شانس خوب تو، دلیل نادرستی انتخاب کند، به آسانی می‌توانی آن را رد کنی، و سپس مدعی شوی که بر این اساس، کل موضعش را رد کرده‌ای. این ترفند باید جزو اولین ترفندها باشد. در اصل، حیله‌ای است که از طریق آن استدلالی علیه خود خصم را به صورت استدلالی مطرح می‌کنند که علیه قضیهٔ او مصداق دارد.

اگر هیچ دلیل درستی به فکر او یا حضار خطور نکند، برنده می‌شوی.

برای مثال، اگر کسی برهان وجودی[1] را برای اثبات وجود خدا اقامه کند، می‌توانی بر او غلبه کنی، زیرا برهان وجودی را

1. ontological argument

به آسانی می‌شود ردکرد. به این ترتیب است که وکیل مدافعان بد پرونده‌ای خوب را از دست می‌دهند، زیرا می‌کوشند آن را با مرجعی توجیه کنند که هیچ تناسبی با آن ندارد، وقتی که هیچ مرجع مناسبی به فکرشان خطور نمی‌کند.

۳۸



به بحث جنبهٔ شخصی بده، توهین و بددهنی کن

به محض این‌که فهمیدی خصمت دست بالا را دارد، و در معرض شکست هستی، آخرین ترفند را به‌کار ببر، یعنی به بحث جنبهٔ شخصی بده، توهین و بددهنی کن.

این ترفند عبارت است از گذر از موضوع بحث، از بازیِ باخته، به خود طرف بحث، و حمله به شخص او.

این ترفند را می‌توان مغالطهٔ شخصی کردن[1] نامید ــ به منظور تمیز دادن آن از مغالطه‌های دیگری که از بحث صاف و سادهٔ عینی در بارهٔ موضوع، به گفته‌ها یا تصدیقات خصم در باب موضوع می‌رسند.

ولی با شخصی کردن بحث موضوع را به کلی کنار می‌گذاری، و با حرف‌هایی موهن و مغرضانه به خود شخص

1. argumentum ad personam

او (ad personam) حمله می‌کنی. این کارگذر از توسل به فضایل عقلانی به توسل به فضایل جسمانی، یا به حیوانیت محض است.

این ترفند بسیار رایج است، زیرا هر کسی می‌تواند آن را اجرا کند؛ و بنابراین، کاربرد فراوانی دارد.

حالا سؤال این است: طرف مقابل چه ترفند متقابلی در اختیار دارد؟ زیرا اگر به همان ترفند توسل جوید، کار به کتک‌کاری، دوئل یا دعوا می‌کشد.

اگر تصور می‌کنی که فقط کافی است بحث را شخصی نکنی، اشتباه بزرگی مرتکب شده‌ای. وقتی در کمال آرامش به کسی نشان دهی که اشتباه می‌کند، و افکار و اقوالش نادرست است ـ فرایندی که در هر پیروزی جدلی‌ای رخ می‌دهد ـ بیش‌تر از وقتی که به او توهین یا بی‌ادبی کنی، او را عصبانی می‌کنی.

چرا چنین است؟

زیرا، به قول هابز، کل سرور و شعف ذهنی عبارت است از توانایی مقایسهٔ خود با دیگران به نفع خود. به نزد آدمی هیچ چیزی مهم‌تر از ارضای کبر و غرورش نیست، و دردناک‌ترین زخم هم جریحه‌دار شدن این غرور است.

عبارت‌هایی نظیر «مرگ بر بدنامی ترجیح دارد» از همین جا

می‌آید. آدمی عمدتاً از طریق مقایسهٔ خود با دیگران، از هر نظر، ولی در درجهٔ اول از نظر قوای فکری، ارضا می‌شود؛ و، بنابراین، [پیروزی در] بحث و مجادله بیش از هر چیز دیگری غرور آدمی را ارضا می‌کند. تلخی شکست از همین جا می‌آید، سوای هر گونه حق‌کشی و بی‌عدالتی [که در جریان بحث رخ دهد]؛ و از همین جا می‌آید توسل به آخرین سلاح، همان آخرین ترفند، که نمی‌توانی با ادب خشک و خالی از آن حذر کنی.

با وجود این، خونسردی ممکن است در این‌جا به تو کمک کند. به محض این که خصمت بحث را شخصی کرد، به آرامی در جواب بگو: «این به موضوع مورد بحث هیچ ربطی ندارد»، و بلافاصله بحث را از سر بگیر، و به او نشان بده که اشتباه می‌کند، بی آن که به اهانت‌هایش اعتنا کنی. سخن تمیستوکلس[1] به اثوریبیادس[2] را تکرار کن و بگو: «حمله کن، ولی به [حرف] من گوش بده.»

ولی همگان از موهبت چنین سلوک و رفتاری بهره‌مند نیستند.



1. Themistocles 2. Eurybiades